

**ANALISIS USAHA JAMU TRADISIONAL SIAP MINUM
“JAMU SULTAN 17+ HARARI” DI DESA BANGSALSARI KECAMATAN
BANGSALSARI KABUPATEN JEMBER**

Ikrimatus Soleha

Program Studi Manajemen Agribisnis

Jurusan Manajemen Agribisnis

Email: ikrimatussoleha1@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dari pelaksanaan Tugas Akhir ini adalah untuk melaksanakan proses produksi, menganalisis usaha, dan memasarkan produk Jamu siap minum "Jamu Sultan 17+ Harari". Tugas Akhir ini dilakukan selama 5 bulan, mulai dari 20 Agustus hingga 31 Desember 2024. Analisis usaha yang diterapkan meliputi *Break Even Point* (BEP), *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio), dan *Return On Investment* (ROI), serta menggunakan bauran pemasaran 4P (produk, harga, tempat, dan promosi). Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode primer, yang melibatkan sumber data langsung, dan sekunder, yang mencakup data yang diperoleh melalui perantara, seperti orang lain atau dokumen. Proses produksi dimulai dengan persiapan alat dan bahan, penimbangan, pengupasan, pencucian, pengirisan, penggeprekan, perebusan, pendinginan, penyaringan, dan pengemasan. Produksi dilakukan sebanyak 5 kali, dengan setiap kali proses menggunakan 1 tenaga kerja selama 2 jam, menghasilkan 30 kemasan dengan volume 250 ml per kemasan. Pada setiap proses produksi, diperoleh BEP (Produksi) sebanyak 18 botol dengan volume penjualan 30 botol, BEP (Harga) sebesar Rp 3.057 dari harga jual Rp 5.000, ROI sebesar 9,9%, dan R/C Rasio sebesar 1,64. Berdasarkan analisis tersebut, usaha "Jamu Sultan 17+ Harari" di Desa Bangsalsari, Kecamatan Bangsalsari, Kabupaten Jember, dinilai menguntungkan dan layak untuk dilanjutkan. Produk ini dipasarkan di wilayah Kabupaten Jember melalui saluran pemasaran langsung, dengan promosi dilakukan melalui *personal selling* dan media sosial seperti *WhatsApp* dan *Instagram*.

Kata Kunci : BEP, Jamu, Pemasaran, R/C Ratio, ROI.